

100 PASSOS  5.0

AULA 3

Resumo

Valeska Bruzzi
@valeskabruzzi

◆ O QUE POSTAR? (00:08)

Seja líder do seu conteúdo buscando direcionar e conduzir a sua audiência. Saiba dosar os tipos de conteúdo (pessoal e profissional), não fique refém da sua audiência, muito menos refém dos likes. É você quem lidera a sua audiência. Alguns conteúdos são feitos visando ampliar a sua autoridade e posicionamento e não necessariamente like e engajamento. De tempos em tempos, reorganize e traga a audiência para o assunto que você deseja, ainda que o preço disso seja uma redução eventual no seu engajamento e número de seguidores. Existe a hora de entreter e a hora de vender.

◆ A COPY ADEQUADA A SUA PERSONA (06:00)

Após definir a sua persona, crie conteúdos direcionados para ela. Faça com que o desejo dela pela contratação do seu serviço ou compra do seu produto aumente e ao mesmo tempo as objeções diminuam. Faça os ajustes certos na comunicação com o cliente que deseja atrair. A transformação que você promove deve estar presente nos seus conteúdos do feed e stories, ou seja, em tudo que você faz. Conheça o seu eventual cliente e saiba quais são as suas preocupações. Tenha a atenção de como gerar no seu conteúdo e na sua comunicação de venda o desejo que fale diretamente com a sua persona.

◆ BIO DO INSTAGRAM (12:29)

É a parte superior do seu perfil, onde tem a sua foto e as informações sobre ele: o seu usuário/user, o nome do seu perfil, a categoria/atividade da sua conta, a frase que você utiliza e o link. O objetivo da sua bio é fazer quem chega te seguir.

◆ FOTO DA BIO (12:52)

Como deve ser a sua foto? Qual é a visão profissional que você quer causar? Que imagem você quer promover? Observe os perfis das pessoas que você admira, se conecta, se identifica e gostaria que sua audiência te visse como você a vê. Como é a foto dela? Qual o enquadramento? Como está olhando para a câmera? Está sorrindo (acessibilidade) ou séria (distanciamento)? Busque entender qual a mensagem que você quer trazer para a sua imagem e faça a melhor foto possível. Procure um local extremamente bem iluminado. Tire sua foto de frente para uma janela, com a luz do dia, ou com um ring light, ou luz de led. Preocupe-se sempre em não criar sombra no seu rosto. Busque os melhores posicionamentos de câmera para você. Não se coloque muito pequena e prefira um enquadramento: busto e cabeça. Dê preferência para uma parede lisa atrás de você. Tire a foto num dia que estiver se sentindo bem, saudável e bonita. Faça uma maquiagem, arrume seu cabelo, pois o cabelo é a moldura do rosto da mulher e a barba a moldura do rosto do homem. É possível trazer elementos na sua foto, mas certifique-se de que as pessoas conseguirão enxergar o que está na sua mão. O que você deseja transmitir na sua imagem? Quer que as pessoas se sintam mais próximas de você, ou mais distante? Com mais autoridade, associando aos arquétipos do governante ou do herói? Se o perfil for de uma loja, escritório, clínica, não será uma foto, mas sim uma logo. Escolha uma logo limpa, bonita, bem feita, que dê para ler o que está nela e que tenha a ver com a sensação que você quer transmitir para a sua audiência.

◆ **USER E NOME DO PERFIL (22:35)**

No seu user, evite pontos, números, traços, underline. Se tiver muita gente com seu nome, seja criativa, coloque algo diferente e de fácil entendimento, deixe seu nome o mais limpo possível. Embaixo do seu user, coloque o seu nome e seu nicho também, pois é um espaço que o Instagram usa para fazer SEO e correlacionar com outros perfis do mesmo nicho. Isso aumenta as possibilidades do seu perfil ser indicado pelo algoritmo. Escolha a categoria que tem mais relação com o que você faz.

◆ **SUA HEADLINE (27:24)**

Headline é o título, é a frase mais importante da sua bio. Se esforce para fazer uma boa headline, deixando as pessoas saberem o que você faz. Trabalhe com o desejo ou com o medo da sua persona. Nunca use na mesma frase os dois. Escolha o melhor caminho para você, mostrando a transformação que você oferece na vida das pessoas. Traga clareza na sua comunicação e elimine tudo que causa ruído. Use essa frase com sabedoria, tanto para atrair os seus clientes, quanto para afastar quem você não quer que seja seu cliente. Escreva algo que sua persona entenda que precisa na vida dela. Pense bem em qual público deseja atrair, use as palavras certas, seja breve e estratégica nas suas palavras.

◆ **EMOJIS NA BIO (30:16)**

Emojis podem te ajudar muito, seja para fixação da sua identidade visual e do seu branding, seja para economizar palavras e caracteres. Utilize um emoji que te associe com a sua audiência. Eles podem ajudar também na associação da sua profissão, posicionamento, estilo e a pontuarem os itens da sua bio.

◆ **OSTENTAÇÃO NA BIO (39:22)**

A ostentação na bio é você escrever algo que te posiciona e te diferencia dos demais. Traga o que te engrandece junto ao público que você quer atrair. Pode ser em número de alunos/clientes, de faturamento, cursos que você fez, anos de experiência, prêmios que já recebeu, cargos que já ocupou, etc. Traga algum elemento que você ache que a sua audiência vai entender e te ver como uma autoridade.

Resumo Aula 3

PERFIS CITADOS:

@rafael.albertoni
@mairacardi

MATERIAIS DE APOIO:

Caderno de Exercícios - Parte 03

AULAS COMPLEMENTARES

Conteúdo Avançado

#Aula2 - Introdução ao Copywriting.

#Aula4 - Gatilhos Mentais.

#Aula8 - Como ter muitas respostas
na caixinha de perguntas.

#Aula21 - Copywriting.

Valeska Bruzzi

@valeskabruzzi